

知乎上广告营销

产品名称	知乎上广告营销
公司名称	广州厚拓科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区车陂联合社区西区4栋4406-4409
联系电话	13710340110

产品详情

首先，熟悉知乎的小伙伴应该都知道，知乎是一个三高人群集合地。所谓三高指的是：教育程度高、收入高、消费水平高。

2016年的数据显示：知乎6000万多的用户中，本科及以上学历者接近94%；23岁到40岁年龄段的用户占到60%；月入8000元以上的高收入人群比例接近20%；消费水平2000到15000以上的用户占到49.53%。

这些三高人群的另一大特征是他们对知乎内容的分享热情几近疯狂，近85%的页面浏览量来自站外的转发分享，而一次传播与二次传播的比例高达1:294。今年9月知乎品牌开放日公布的最新数据：知乎日活跃用户达到1300万，月浏览量突破50亿，人均访问时长33分钟，1000万个提问累计3400万回答。

综合看来，知乎用户群和流量呈现爆炸性增长，同时平台具备用户活跃度高、用户具备深度阅读习惯、用户粘性强等多方特征，这些无不在彰显知乎平台强大的商业价值。而偏精英交流社区的平台属性意味着，若是知友为你的产品背书，那必然会形成很高公信力，这点恰恰是百度知道无法实现，而品牌却渴望达到的。试想一下，产品上线之初，你在知乎发起一个讨论帖。然后邀请知乎相关评测专家对该问题进行专业回答，产生深度内容，然后引起知乎用户围观，最后你再通过其他渠道，比如媒体、微博对该答案进行二次传播，将极有可能引爆社交网络。而整个过程中，知乎作为舆论爆破点和背书阵地是整个传播链关键的一环。下面跟随一道君，一起来看看知乎的商业产品布局，以及值得重点关注的新兴广告形式。

1、覆盖全行业的话题分类

数据分析：11K个问题，2.7M个关注者
创业：94K个问题，7.5M个关注者
科技：47K个话题，6.7M个关注者
互联网：127K个话题，10M个关注者

每天有超过百万的用户关注这些话题并产生优质讨论，知乎用户的 UGC 释放出了巨大的能量

2、优质内容的全网影响力

刷朋友圈链到知乎，知乎每天有 50

多万条内容被分享到站外，通过分享和传播，知乎内容的二次消费人数达2亿

搜索引擎，遇见知乎。知乎内容在搜索引擎中的排位靠前知乎在百度、搜狗等各大搜索引擎上的权重达到 10 的最高值，极具公信力。

3、知乎的用户

这是福布斯对中国中产阶级的定义，也是知乎核心用户的最佳描述

他们生活在一二线城市，年龄在25至45岁之间，拥有大学本科及以上学历，是各行各业的专业人士和企业家，年收入在1.5万到6万美元。